dinheirovivo.pt | sábado, 22 de junho de 2024
N.º 670| Este caderno faz parte integrante do Diário de Notícias n.º 56 674e do Jornal de Notícias n.º 21 do ano 137

dinheiro vivo

PEDRO SARAIVA
"O hidrogénio terá um crescimento substancial e será essencial para o futuro", afirma o líder da Kinto Portugal

DINHEIRO EM CAMPO
Mourinho obrigado a ganhar no plantel turco mais valioso

INVESTORS PORTUGAL
"Tudo indica que 2024 será um bom ano para *startups* e *scaleups* que procuram capital"

GLOBAL FORUM ON NICOTINE
Prevenir é o caminho para reduzir despesa pública com tabagismo

ZONA OESTE É A CALIFÓRNIA DE HÁ 20 ANOS PARA IMIGRAÇÃO AMERICANA

Uma comitiva de 14 empresas portuguesas termina neste sábado o *roadshow* Living in Portugal na América do Norte, que mostrou a mais de 500 participantes como viver e investir no país. Negócios com clientes norte-americanos na zona de Óbidos e Caldas da Rainha crescem mais de 50%.

IMOBILIÁRIO Preço das casas em Portugal já começa a afastar estrangeiros

A Vida do Dinheiro

MIGUEL REBELO DE SOUSA

LÍDER DA ASSOCIAÇÃO DE EMPRESAS FERROVIÁRIAS

"Descarbonizar a 100% o setor da ferrovia até 2030? Isso não é possível"

A abrir

Diretor Editorial Bruno Contreiras Mateus | **Diretor de Arte** Rui Leitão | **Editora em Lisboa** Carla Alves Ribeiro | **Editora no Porto** Teresa Costa | **Redação** Ilídia Pinto, José Varela Rodrigues, Luís Reis Ribeiro, Mariana Coelho Dias, Mónica Costa, Rute Simão e Sónia Santos Pereira | **Departamento de Arte** Vítor Higgs, Eva Almeida, Fernando Almeida, João Coelho e Rafael Costa | **Digitalização** Nuno Espada | Dinheiro Vivo registado na ERC com o n.º 126 077 | Global Notícias - Media Group, SA, matriculada na Conservatória do Registo Comercial de Almada | Capital Social: € 9 309 016,95 | Pessoa Coletiva n.º 502535369 | **Membros do Conselho de Administração** Marco Belo Galinha **(Presidente)**, Kevin King Lun Ho, António Mendes Ferreira, Victor Santos Menezes, Vitor Manuel Coutinho, Diogo Queiroz de Andrade, José Pedro Soeiro e Mafalda Campos Forte | Controlinveste Conteúdos, SA | Detentores com mais 5% do capital da empresa: Páginas Civilizadas, Lda. – 41,51%, KNJ Global Holdings Limited – 29,35%, José Pedro Carvalho Reis Soeiro – 20,40%, Grandes Notícias, Lda. – 8,74% | Global Notícias – Media Group, SA, Sede: Rua Gonçalo Cristóvão, 195-219, 4049-011 Porto; Tel.: (+351) 222 096 100 Fax: (+351) 222 096 200; Filial – Rua Tomás da Fonseca, Torre E, 3.º piso, 1600-209 Lisboa; Tel.: (+351) 213 187 500 Fax: (+351) 213 187 501; | Estatuto editorial em www.dinheirovivo.pt | **Head of Social Media** Artur Madeira | **Data Protection Officer** António Santos | **Diretor de Tecnologias e Sistemas de Informação** David Marques | **Diretor Geral Comercial** Miguel Simões | **Direção Comercial** Vítor Cunha (Porto), Pedro Veiga Fernandes (Lisboa) e Carlos Rebocho (Classificados).

OPINIÃO

ARMINDO MONTEIRO
Presidente da CIP

Saúde: um compromisso de todos

A saúde é um assunto vital e complexo que coloca um grau elevado de pressão sobre os ombros do respetivo ministro e equipa. Sempre foi assim, embora ao longo dos últimos anos o envelhecimento da população e a maior atenção de cada um de nós a este tema – a saúde é a principal preocupação dos portugueses – fizeram aumentar ainda mais a procura e as dificuldades no SNS. É por esta razão que o titular da pasta da Saúde tem cada vez mais de ser um lutador que, exposto a ventos e marés, tem de conjugar conhecimentos e forte determinação.

Penso que a ministra da Saúde tem feito este caminho. Ana Paula Martins tem combatido a inércia, tem promovido a mudança estrutural e tem cultivado o sentido de exigência em todos os serviços do vasto universo sob a sua alçada. As decisões destes primeiros meses revelam a vontade de simplificar os processos de modo a que sejam realmente atingidos objetivos e metas que beneficiem todas as pessoas. O caderno de encargos é muito abrangente, as resistências internas e externas vão-se manifestando, mas, passo a passo, os resultados vão começar a aparecer.

Não é surpresa para ninguém que a saúde é um bem precioso para cada um de nós e é também uma condição absolutamente necessária para o desenvolvimento do nosso país. Um SNS a funcionar bem – com o apoio dos setores social e privado – alavanca a produção e a produtividade, potencia a inovação e reduz inatividade e desnecessárias perdas de tempo. Daí resulta a importância das políticas que estão a ser concretizadas. O *statu quo* anterior não era mais sustentável.

É sabido que os hospitais são estruturas empresariais muitíssimo complexas – milhares de colaboradores, centenas de milhões de euros para gerir em cada orçamento, milhões de *stakeholders* e uma atividade permanente que nunca pode parar. Esta diferenciação e importância exigem naturalmente gestores de topo qualificados, devidamente acompanhados por uma carta de missão precisa e, claro, com condições para desempenharem as suas funções. Sem isso, a resposta da gestão ficará sempre aquém das necessidades, por mais orçamento que haja.

Neste sentido, por uma questão de credibilidade e confiança nas instituições, foi muito importante que o Governo tivesse cumprido o compromisso de apresentar nos primeiros 60 dias o prometido Plano de Emergência; e que esteja de facto a avançar na sua concretização. Nada acontece de um dia para o outro, mas há medidas que estão efetivamente a ser tomadas para o bem comum.

Temos forçosamente de começar por reconhecer que os problemas da saúde são graves e os desafios enormes. É sabido que há questões que têm de ser resolvidas de imediato – o combate às listas de espera e os atrasos nos rastreios são áreas prioritárias –, e que há problemas que persistem há décadas. Em ambos os casos julgo que são necessários instrumentos políticos e de gestão de longo prazo que permitam rever o financiamento, pedra angular, e que abram o caminho a alterações duradouras na estrutura.

Ora bem, para que o trabalho tenha êxito e continuidade é essencial a mobilização de todos. Mais: é fundamental que a sociedade civil demonstre o tal genuíno sentido de exigência, mas também a abertura intelectual para ir além das análises superficiais que dificultam toda e qualquer ação. A existência de uma liderança política clara, determinada e dialogante, como acontece hoje, pode ajudar a reconciliar o país com o seu SNS.

SOBE&DESCE

LUÍS PAIS ANTUNES

ELEITO PRESIDENTE DO CES

Falhou a primeira eleição, mas à segunda foi de vez. Luís Pais Antunes será o novo presidente do Conselho Económico e Social (CES), depois de nova votação, ontem, no Parlamento. Na quarta-feira, o advogado e antigo secretário de Estado social-democrata não tinha passado pelo crivo dos deputados, por um voto. Pais Antunes foi secretário de Estado do Trabalho entre 2002 e 2005, nos governos de Durão Barroso e Pedro Santana Lopes, e deputado à Assembleia da República entre 2005 e 2009. Vai substituir Sara Falcão Casaca, que assumiu interinamente a presidência do CES em fevereiro, após a renúncia de Francisco Assis para se candidatar a deputado pelo PS nas últimas eleições legislativas.

EDUARDO MIRANDA

PRESIDENTE DA ALEP

O Parlamento aprovou a proposta de lei que permite ao Governo revogar a contribuição extraordinária sobre o Alojamento Local (AL), assim como outras medidas do pacote "Mais Habitação" do anterior Executivo socialista que envolviam este setor de atividade. A secretária de Estado dos Assuntos Fiscais, Cláudia Reis Duarte, disse esta semana as que medidas "não contribuíram para a resolução do problema da habitação, mas contribuíram para a perda de confiança dos investidores e agentes privados". A ALEP - Associação do Alojamento Local em Portugal, liderada por Eduardo Miranda, crítica desde a primeira hora do "Mais Habitação", e que até fez chegar a Bruxelas uma queixa contra a nova legislação, vê assim as suas pretensões atendidas.

EDITORIAL

BRUNO CONTREIRAS MATEUS
Jornalista

Um rumo para a Inteligência Artificial em Portugal

A corrida à Inteligência Artificial (IA) está a valorizar as gigantes tecnológicas e a animar a bolsa de Wall Street. Esta semana, a Microsoft e a Apple foram ultrapassadas no *top* 3 das empresas mais valiosas do mundo pela Nvidia (com uma avaliação de 3,16 biliões de euros), que conquistou esta posição pela elevada procura por *chips* e processadores gráficos, que, devido à febre da IA e à escassez no mercado, se tornaram cada vez mais valiosos para outras empresas tecnológicas como a própria Microsoft (só esta deve representar 15% da receita da Nvidia, segundo a Bloomberg), Meta, Amazon e Alphabet, explica a Forbes. A Nvidia controla entre 70 a 90% do mercado de *chips* de IA, segundo as contas da Mizuho Securities à CNBC. Não é de admirar o entusiasmo dos investidores com os resultados trimestrais apresentados no final de maio, com as subidas de 262% nas receitas e de 628% nos lucros, face ao período homólogo, e uma subida de 150% nos dividendos pagos aos acionistas.

Apesar de o recurso acelerado à IA acarretar desafios importantes, como o aumento da capacidade mundial para gerar e transferir energia capaz de alimentar os *data centers* com elevada capacidade computacional, segundo o estudo AI Leaders to Watch da Bain & Company, entre 2020 e 2023, o financiamento da IA em todo o mundo aumentou 12 vezes, passando de 2,01 mil milhões de dólares para 23,7 mil milhões. Para mim, as declarações de Álvaro Pires, sócio da Bain & Company, em comunicado, dizem o essencial que deve alertar as empresas, principalmente as portuguesas (onde a IA deverá destruir, nos próximos dez anos, 480 mil postos de trabalho e criar outros 400 mil, segundo a Randstad), se não querem perder este comboio da revolução tecnológica. "As empresas enfrentam o dilema de terem de avaliar aceleradamente se devem construir ou comprar soluções; no caso de comprarem, terão ainda que decidir com quem trabalhar. Ao mesmo tempo esta é uma decisão complexa. É preciso agir rapidamente para não ficar para trás, já que, embora algumas empresas venham a ter sucesso a longo prazo, outras ficarão pelo caminho."

Com este movimento mundial, é inegável que a IA veio para ficar – e as empresas nacionais devem estar conscientes disso. A consultora International Data Corporation estima que o investimento em IA deva ultrapassar os 100 milhões de euros em Portugal e que cresça a um ritmo de 25% ao ano entre 2023 e 2027. Mas é igualmente importante que o Governo implemente rapidamente uma estratégia que possa não só dotar a Administração Pública da modernização necessária, como apoiar a transição que os privados devem fazer e que possibilite investimentos robustos. O futuro da economia nacional depende destes dois fatores e do impacto que têm na sociedade.

Portugal tem talento, tem grupos de investigação em IA muito bem posicionados e *startups* com visões disruptivas de futuro, não há como não ligar a ciência à inovação, não há como não apostar em modelos de língua portuguesa. As grandes tecnológicas mundiais estão a motivar a aceleração da IA, nós temos de estar motivados para a sua implementação nas nossas empresas e nos serviços públicos.

A Vida do Dinheiro

Miguel Rebelo de Sousa “Descarbonizar a 100% o setor da ferrovia até 2030? Isso não é possível”

Líder da associação de empresas ferroviárias espera que Governo reveja objetivos ambientais para o setor. E alerta que os operadores estão descontentes com a falta de apoios equitativos face à rodovia.

*Texto: **José Varela Rodrigues e Ana Maria Ramos (TSF)***

As empresas ferroviárias de transporte de mercadorias estão descontentes com as atuais condições que Portugal assegura para a atividade. Quem o diz é o diretor-executivo da Associação Portuguesa de Empresas Ferroviárias (APEF), Miguel Rebelo de Sousa, que, em entrevista, explica que o mal-estar se deve a promessas por cumprir dos sucessivos governos, como a ausência de incentivos e de equidade nas medidas tomadas em comparação com o setor rodoviário. Ainda assim, o gestor espera sensibilidade do novo Executivo, mas alerta para o facto dos operadores, como a Medway, preferirem cada vez mais o mercado espanhol.

Com o novo Governo e a nova Assembleia da República, haverá espaço para surgir uma estratégia para o transporte ferroviário de mercadorias?

Tendo em consideração este novo Governo, o que queremos é que, apesar de ter havido um grande foco na infraestrutura para melhorar a capacidade de resposta para os transportadores de mercadorias poderem operar, se vá para além da infraestrutura. Não basta termos uma boa rede ferroviária para termos operadores a circular dentro da rede da maneira adequada, da maneira mais otimizada e, acima de tudo, permitindo potenciar aquilo que foi o investimento feito. Queremos com esse investimento aumentar a carga transportada na linha ferroviária por várias razões, a primeira das quais porque é mais sustentável, e porque nos dá mais capacidade de podermos potenciar sinergias, ser um transporte mais eficiente, mais sustentável e mais amigo da descarbonização da economia.

E o que é que está a impedir esse processo?

O que as pessoas querem é um transporte fiável, seguro e ao mesmo tempo barato. Para sermos tudo isto temos que ter uma melhor infraestrutura, mas também condições para o mercado ser mais competitivo. O transporte ferroviário é em si uma operação logística mais complexa. É preciso trabalhar em várias dimensões para podermos ser mais competitivos e mostrar que existe todo o interesse em optar pelo transporte ferroviário em vez do transporte rodoviário. Sabemos que o transporte ferroviário não vai dar resposta a tudo, precisamos sempre da rodovia. O que tem de haver é uma maior intermodalidade, garantir que conseguimos utilizar o melhor de cada um dos transportes.

O que é que está à espera deste novo Governo?

Precisamos de reduzir custos de contexto. Hoje em dia, enquanto operadores ferroviários, somos confrontados com uma série de custos de contexto que apenas oneram a nossa atividade. Criam uma grande dificuldade de sermos competitivos face aos outros modos de transporte. A equidade entre modos de transporte é essencial. Os principais temas que afetam a estrutura de custos de um operador ferroviário são custos com energia, custos com pessoal, custos com a taxa de uso, que é no fundo uma portagem que os operadores ferroviários têm de pagar para poder circular na rede.

A tal que teve um aumento de 20%?

Um aumento de mais de 20% em 2024. Quer dizer, estamos focados em aumentar o transporte ferroviário, mas depois aumentamos os custos de contexto e, ao mesmo tempo, reduzimos esses custos para os operadores rodoviários. Eles [operadores rodoviários], no fundo, acabam por ficar mais competitivos. Quando dizemos que queremos descarbonizar o setor dos transportes, promover uma transição modal para aumentar a quota de transporte de mercadorias via ferrovia e ao mesmo tempo tornamo-la mais cara, alguma coisa não está bem.

Há descontentamento entre os operadores, ou ainda não?

Há um nível de descontentamento dos operadores, porque foi gerada a expectativa de que os custos de contexto iriam ser reduzidos. Fazia todo o sentido para o Estado que assim fosse. Aliás, é o que está a acontecer noutros Estados europeus, como Espanha, que é o nosso mercado mais direto e no qual os nossos operadores também operam. Os operadores conseguem perceber quais são as diferenças, quer em Espanha, quer em França, quer em Itália, quer na Alemanha, quer na Áustria, quer na Holanda. Todos estes países já aprovaram pacotes para promover o aumento do transporte ferroviário de mercadorias.

Esse mal-estar pode levar a que algum operador, por exemplo a Medway, decida sair do país e se fixe em Espanha?

Isso era uma coisa bastante trágica para o transporte ferroviário de mercadorias. A Medway representa cerca de 80% do mercado e se acontecesse uma coisa destas era negativo. É verdade que a Medway opera em Portugal e em Espanha; é verdade de que a Medway tem tido em Espanha um aumento muito grande de quota de mercado, tem sido o operador que mais tem crescido em Espanha e tem sentido um grande incentivo das autoridades espanholas para continuar a sua senda de investimento. Vai passar a ser responsável pela Renfe Mercadorias. A Renfe, que era um operador público, fez um concurso público para a concessão da operação daquilo que era a área das mercadorias e a Medway ganhou. A Medway está, de facto, a fazer um forte investimento em Espanha.

Há um risco do centro de decisões ser deslocalizado de Portugal para Espanha?

Reinaldo Rodrigues/Global Imagens

A Medway também está a investir fortemente no mercado nacional em várias dimensões. Mas também não deixo de dizer que temos tido tantos obstáculos e tantas dificuldades para avançar com esses investimentos que no final do dia é normal que um acionista pense até que ponto é que faz sentido continuar a insistir num mercado que não tem condições para ser competitivo, quando ao lado [Espanha] tem outro mercado onde está, que tem incentivos para operar, para a transição modal e para a descarbonização dos transportes. Até para comprar comboios elétricos Espanha tem incentivos. Recebem, no fundo, financiamento – e financiamento sem custo. Em Portugal, não só não damos qualquer tipo de apoio como ainda por cima tornamos mais caro o transporte de mercadorias. É um contrassenso.

“Em Portugal, não só não damos qualquer tipo de apoio como ainda tornamos mais caro o transporte ferroviário de mercadorias. É um contrassenso. Isenção da taxa de uso custa 15 vezes menos que isenção nas ex-SCUT.”

Com este Governo as coisas podem mudar?
Têm de mudar. Os operadores têm interesse em investir em Portugal, trazer comboios novos – já mostraram essa vontade e já efetuaram compras de comboios para Portugal. O Governo vai perceber, claramente, que quando estamos a falar de investidores que estão focados no mercado, se não damos condições para poderem operar vão para outros mercados. Isso é algo a evitar.

Já teve a oportunidade de transmitir essa mensagem ao ministro das Infraestruturas [Miguel Pinto Luz]?
Já tivemos a oportunidade de transmitir ao ministro das Infraestruturas alguma insatisfação e alguma preocupação pelo facto de ter havido uma série de compromissos, que foram assumidos pelo Estado português ao longo dos últimos anos, que não foram cumpridos.

Como é que olha para o TGV e para a alta velocidade?
A alta velocidade é muito bem-vinda, porque temos uma infraestrutura altamente sobrecarregada. A alta velocidade vai aumentar a capacidade, para os comboios de mercadorias circularem na linha do Norte, o que é transformador. O que queremos é que esse projeto saia do papel e que seja implementado o quanto antes para podermos todos beneficiar dessa nova linha, não só enquanto cidadãos, mas também para os operadores de mercadorias beneficiarem de mais canais e de mais capacidade disponível para transportar carga.

Quanto aos impactos das políticas públicas para o transporte de mercadorias implementadas nos últimos anos – já falou de alguns constrangimentos e de alguma falta de equidade – os dados relativos ao transporte ferroviário assinalam uma quebra de cerca de 10% na atividade no 1.º trimestre, face há um ano. Esta é uma quebra apenas justificada com o tal desvio de incentivos para a rodovia, ou existem outros fatores que estão aqui a provocar esta quebra da procura?
A questão financeira é muito relevante por não sermos competitivos face à rodovia, e para sermos competitivos temos que trabalhar os eixos que nos permitem ser competitivos. Esses eixos foram aqueles que há pouco falava: a taxa de uso de infraestrutura, que é fundamental, os custos com a energia. A economia como um todo teve uma série de apoios para fazer face à subida dos combustíveis. Quando houve aquela subida elevadíssima dos combustíveis, em 2022 e 2023, e de energia, os operadores ferroviários não tiveram a possibilidade de usufruir desses benefícios.

Estão ligados à IP e à CP.
Uma das nossas reivindicações é que os operadores possam adquirir energia a quem quiserem, da forma que quiserem, desde que cumpram as regras e se perceba muito bem quem está a utilizar e que energia está a utilizar. Foi feito um grupo de trabalho, até com a AMT [Autoridade da Mobilidade e dos Transportes], com o regulador, sobre esse tema e as conclusões a que chegámos foi que era possível. Agora é preciso tomar os passos necessários para chegar lá. Tudo isso demora o seu tempo, demora muito mais tempo do que os operadores gostariam.

O que é que está a falhar?
A execução e o alinhamento entre entidades públicas.

Essa falta de alinhamento pode comprometer as metas de descarbonização que o setor tem e que o país também já se comprometeu junto de Bruxelas?
Poder pode. Se não começamos a fazer uma execução mais rápida e garantimos que as coisas acontecem em tempo útil, mais difícil é atingir os objetivos de descarbonização. Queremos caminhar para lá e temos os instrumentos para o fazer, mas há passos quase procedimentais que acabam por dificultar este processo. Um exemplo: dizemos que queremos descarbonizar a economia, mas depois dizemos que o setor dos transportes é responsável por cerca de 25% a 30% das emissões de CO2 [dióxido de carbono]. Disso, a ferrovia é responsável por um milésimo da percentagem das emissões. É uma percentagem muito reduzida. No entanto, o Estado decidiu que, para atingir as metas de descarbonização os operadores ferroviários têm de ter 100% da sua energia em fontes de energia renovável em 2030, e nós sabemos que isso não é possível.

E os 75% a partir do próximo ano?
É impossível. Já foi dito ao Governo.

Ainda não conhece os planos do Governo neste domínio?
O meu entendimento é que o Governo pretende alinhar com o que os outros países estão a promover. Não faz sentido estarmos a estabelecer para Portugal objetivos mais ambiciosos e agressivos.

Voltando à taxa de uso cobrada pelo Estado, foram aumentadas em mais de 20% no último ano. Já se reuniu com o Governo sobre a redução de taxas, tal como são suportadas pelo Orçamento do Estado as reduções das taxas de portagem nas autoestradas?
Quando falamos na redução de portagens, ou melhor, na isenção de portagens das ex-SCUT, estamos a falar de um valor de cerca de 157 milhões de euros por ano, que é o Orçamento do Estado que vai ter de suportar. A taxa de uso é um valor completamente diferente. Se o Estado português está a isentar de portagens as ex-SCUT, como é que não quer, por uma razão até de equidade, uma medida equivalente para a ferrovia, que são cerca de 10 milhões de euros por ano?

Mas esse incentivo seria o fim da taxa de uso, por exemplo?
Se o Estado português tiver outra ideia que a apresente e discutiremos. Já ouvi o secretário de Estado das Infraestruturas [Hugo Espírito Santo] dizer que o que se estava a equacionar era uma subida de cerca de 3% da taxa de uso, por volta da taxa de inflação, para fazer essa associação, que é um aumento razoável. Percebo a perspetiva que está a transmitir, mas quando estamos a isentar de portagens o transporte rodoviário – e temos todos consciência que não foi uma medida do Governo –, o que é verdade é que não é equitativo. Vamos ver o que é que o Governo diz.

Quando é que espera ter uma resposta, talvez ainda a tempo do Orçamento do Estado para 2025?
Tem de ser antes, porque neste momento os operadores ferroviário estão a ser confrontados com essa subida de mais de 20%.

Como é que vai decorrer 2024 para os operadores?
Pois, os operadores têm a expectativa de poder perceber isso o mais depressa possível. Neste momento, o ano não está a ser um bom ano e para invertermos a situação temos de passar a ter essas medidas. Volto a recordar: já houve promessas feitas no passado e temos vindo a aguentar ao longo do último ano e meio, quase dois anos. Chegou o momento de passar das palavras aos atos.

Destaque

ZONA OESTE DE PORTUGAL É A CALIFÓRNIA DE HÁ 20 ANOS PARA IMIGRAÇÃO AMERICANA

Uma comitiva de 14 empresas portuguesas termina neste sábado o *roadshow* Living in Portugal na América do Norte, que mostrou a mais de 500 participantes como viver e investir no país. Negócios com clientes norte-americanos na zona de Óbidos e Caldas da Rainha crescem mais de 50%. *Texto:* ***Ana Rita Guerra***

Só no último ano, os negócios da imobiliária Pro Portugal com clientes norte-americanos na zona Oeste aumentaram mais de 50%, disse ao Dinheiro Vivo o CEO Nuno Martins.

"De facto, temos sentido cada vez mais interesse, até porque a zona Oeste, ali na costa de Óbidos e Caldas da Rainha, está a ser uma revelação para eles", explicou. "Digamos que é uma Califórnia de há 20 ou 30 anos."

A Pro Portugal foi uma das 14 empresas portuguesas que participaram no *roadshow* Living in Portugal, organizado pela Open Media e que termina neste sábado em Toronto, depois de ter passado por Nova Iorque e Chicago. No total, teve mais de 500 participantes. Os números partilhados pela imobiliária ilustram porquê: o interesse em Portugal continua a crescer e está a converter-se em mais negócios.

"Já temos clientes que compraram três ou quatro propriedades", revelou Nuno Martins, indicando que os valores em causa têm crescido de forma significativa. "Até há dois anos, vender casas na zona Oeste acima de um milhão de euros era um recorde. Hoje é quase o prato do dia."

A imobiliária sempre teve mais clientes vindos do norte da Europa, mas isso começou a mudar. "Agora podemos dizer que o nosso negócio está a direcionar-se para estes clientes americanos", frisou Nuno Martins.

São clientes entre os 35 e 50 anos – alguns lusodescendentes e outros não – que procuram o ambiente relaxado e aventureiro da zona Oeste, onde podem fazer *surf* de manhã antes de ir trabalhar para a sua empresa. "Posso dizer que todos os dias somos contactados por pessoas da América com grande poder aquisitivo."

Estes eventos Living in Portugal, que a Open Media organiza não só nos Estados Unidos, mas também noutros países e até em território nacional, têm especialistas de várias áreas a explicar o que é preciso para que os interessados se possam mudar para o país, desde vistos a impostos. Foi a este tipo de questões que Ana Rita Reis, *senior partner* do escritório de advogados EDGE - International Lawyers, deu resposta. A advogada referiu que há um aumento do interesse em comparação com o ano passado.

"Um dos motivos é o medo do que vai acontecer ao nível político, com as eleições de novembro", disse a responsável. "Outro é o aumento do custo de vida", continuou, algo muito saliente em Nova Iorque, "e, portanto, procuram

O *roadshow* Living in Portugal é organizado pela Open Media. FOTO: DIREITOS RESERVADOS

Portugal como uma forma de viver melhor por terem ouvido que era mais acessível."

O escritório sempre teve clientes norte-americanos, mas Ana Rita Reis explicou que o número de pedidos de vistos como o D7 (rendimentos passivos), D2 (empreendimento) ou D8 (nómadas digitais) em cidades como Nova Iorque e Boston tem crescido muito. "Nós temos cada vez mais clientes americanos à procura desse tipo de residências", salientou.

O organizador e CEO da Open Media, Bruce Hawker, explicou que a segurança e o custo de vida são os principais atrativos. "Mas creio que a situação política nos Estados Unidos também está a fazer com que as pessoas pensem em mudar de ares", indicou.

Para Miguel Rocha Fernandes, fundador da agência digital Dengun, há ainda espaço para mostrar Portugal como país de inovação e é isso que tem feito nos eventos.

"Estou aqui na representação do ecossistema de inovação, porque acho que não deveríamos querer ser um país que se posiciona só com uma Florida, ou seja, em que as pessoas vão para Portugal para morrer", afirmou. "Há muitas pessoas que querem ir para Portugal mais novas, querem fazer vida com os miúdos, querem saber sobre escolas."

Miguel Rocha Fernandes falou dos vários *hubs* de inovação que existem em Portugal – incluindo no Algarve – e as suas vantagens para os empreendedores. A ideia é desenvolver um ecossistema que vá além dos vistos dourados e do imobiliário, "para atrair pessoas que queiram contribuir e que tenham um efeito mais duradouro e com maior impacto a longo prazo, a nível da economia e a nível cultural."

Um dos pontos interessantes destes eventos foi o número de participantes que já foram a Portugal ou têm viagens marcadas para breve. Lisette de Almeida, diretora de parcerias e vendas internacionais do Grupo Libertas, referiu que saiu dos eventos "com várias reuniões já mercadas" para Lisboa.

"Há vários anos que temos muitos pedidos, mas a diferença de 2023 para 2024 é que agora começaram a viajar e a comprar", afirmou. E são negócios que vão além de Lisboa.

"Nós temos projetos grandes na margem Sul, Seixal e Alcochete, e são pessoas que têm uma visão completamente diferente da que o português tem", revelou a executiva, referindo que ainda existe localmente alguma noção um pouco negativa do que é a margem Sul. "O americano que chega ali e olha para a proximidade de Lisboa, a vista e a qualidade de vida não hesita em investir", sublinhou.

Apesar da subida generalizada dos preços, o mercado português continua a ser atrativo. Miguel Rocha Fernandes, da Dengun, ilustrou isso mesmo com o exemplo de um contacto em Nova Iorque, cujas despesas mensais são de 14 mil dólares para uma família de quatro. "Acho que isto ajuda a responder e a pôr em perspetiva tudo o que foi dito aqui."

Próximo eventos

Com um balanço positivo dos eventos, a Open Media já tem datas marcadas para a Costa Oeste, entre regressos e estreias. Bruce Hawker revelou que os próximos eventos serão em setembro: em São Francisco, no Hotel Palace, no dia 7; em Seattle, no Hotel Renaissance a 11; e em Los Angeles, no Sofitel Beverly Hills, a 14. Também já há planos para fevereiro de 2025: Houston, Washington e Filadélfia. E Portland em 2026, apostando que a tendência se manterá imparável.

"Não é só porque Portugal está na moda – e está –, mas tem muito a ver com a qualidade de vida e o custo de vida", frisou Miguel Rocha Fernandes. "Esse equilíbrio no nosso país continua a ser imbatível."

OPINIÃO

LUÍS TAVARES BRAVO
Economista, presidente do Internacional Affairs Network

Europa em otimismo condicional

A primeira quinzena de junho trouxe dois fatores que podem ser relevantes na definição material e económica da Europa para os próximos anos. As eleições europeias trouxeram a confirmação de que os partidos europeístas de centro político continuam a ter a maioria; e a primeira descida de taxas de juro do BCE que sinalizaram que o braço de ferro com a inflação dos últimos anos está a ser superado, e que uma inversão do ciclo de taxas de juro pode estar a caminho. No entanto, em ambas as situações existem riscos e, apesar de sinalizarem primeiras impressões favoráveis, existem ainda condicionantes que devem ser tidas em consideração.

As eleições para o Parlamento Europeu trouxeram estabilidade política para que seja possível manter um ímpeto e reformas estruturais reformistas. A comissária Von der Leyen terá inclusivamente saído reforçada depois de ver a sua família política do Partido Popular Europeu vencer e reforçar a sua representação. Contudo, os avisos provenientes das votações de países como a França e Alemanha são sérios. O euroceticismo tem peso real nos países que são incontornáveis para a integração, e tudo pode mudar se, por exemplo, o partido de Marine Le Pen vencer as eleições legislativas, espoletadas pelo presidente Emmanuel Macron na sequência do resultado das europeias. Ou seja, a Comissão Europeia não poderá ignorar o peso que esta inversão terá na organização das prioridades políticas europeias e, apesar do resultado obtido aparentemente conferir maior liberdade aos partidos europeístas, esta será, ainda assim, uma liberdade condicionada pela potencial mudança de protagonistas em alguns dos países cruciais na União Europeia. E que podem, sem dúvida, mexer com os projetos estruturantes da Europa, nem que seja pelo adiamento de metas e medidas que são promotoras de maior integração e coesão europeia. E eventualmente tornar a UE menos atrativa para os investidores, condicionados pela incerteza geopolítica.

Após algumas dúvidas provenientes de alguns dados da inflação em maio ficarem dissipadas, o Banco Central Europeu (BCE) confirmou mesmo a primeira descida das taxas de juro diretoras na reunião de junho. Esta primeira decisão tem uma importância simbólica relevante, primeiro, porque sinaliza que o braço de ferro com a autoridade monetária está a ser superado e com custos económicos controlados – apesar dos sinais de contração, a zona euro não chegou a registar recessão agravada. Por outro lado, o BCE agiu sem necessidade de obter um sinal de partida por parte da Reserva Federal norte americana – onde ainda se esperam mais evidências de que os preços estão a estabilizar antes de providenciar a primeira descida de taxas. Contudo, e apesar de ser um sinal relevante para os próximos anos, também neste âmbito existem riscos e limitações que terão que ser acompanhados no próximo trimestre, antes de se poder declarar vitória. Apesar de descer as taxas, a orientação da autoridade monetária é ainda vaga: as decisões dependerão dos dados que forem sendo divulgados e, apesar deste primeiro sinal, o sucesso desta iniciativa depende agora do momento e sobretudo da velocidade de novas reduções na taxa de depósito.

Ou seja, as primeiras semanas de junho – o último mês da primeira metade do ano – trouxeram dados que conferem otimismo para o resto do ano e para 2025. Uma Europa politicamente estável e ao centro reformista, e o fim da guerra à inflação que muito pode fazer pelas poupanças e consumo das famílias e pelo reavivar do crescimento económico europeu, mas, ao mesmo tempo, este é ainda um otimismo condicional. As agendas nacionais de países relevantes na União Europeia podem atrasar os compromissos comuns, ou até fazer retroceder o ímpeto reformista europeu – agenda carbono zero, o mercado capitais comum, entre outros. Obviamente, a probabilidade de desintegração da União é bastante baixa. Mas o projeto em si pode acabar por perder o seu propósito, e em face destas incertezas perder o interesse enquanto projeto económico. Por outro lado, a descida de taxas deve ultrapassar a lógica da sinalização. E variáveis ainda subsistem, algumas delas inclusivamente também são geopolíticas e que não podem ser ignoradas. O conflito na Ucrânia é uma delas, ainda que a dependência energética por parte dos países da UE esteja à partida ultrapassada. A inversão da política monetária pode ser essencial para fechar de vez as cicatrizes provocadas pela pandemia, e fazer o Velho Continente entrar num ciclo de transformação e investimento estrutural que pode marcar as próximas décadas. E existem sinais que alimentam este otimismo. Que os meses de verão podem ser determinantes para confirmar e ultrapassar a atual situação condicional.

"Os avisos provenientes das votações de países como a França e Alemanha são sérios. O euroceticismo tem peso real nos países que são incontornáveis para a integração."

O aumento do preço das casas no aranque de 2024 foi o menos expressivo desde o primeiro trimestre de 2021. FOTO: BRUNO LISITA/GLOBAL IMAGENS

IMOBILIÁRIO

Preço das casas em Portugal já começa a afastar estrangeiros

No primeiro trimestre deste ano, período em que comprar uma habitação ficou 7% mais caro, os investidores internacionais adquiriram menos imóveis e a preços mais baixos. As famílias também reduziram a procura. O mercado acabou por cair 4,1%.

—SÓNIA SANTOS PEREIRA
sonia.s.pereira@dinheirovivo.pt

O preço das casas em Portugal que, apesar de evidenciar algum abrandamento, continua a aumentar – subiu 7% no primeiro trimestre deste ano –, está a afastar os compradores internacionais. Nos primeiros três meses, estes investidores adquiriram 2067 habitações, uma quebra de 17,1% face ao mesmo período de 2023, revelou ontem o Instituto Nacional de Estatística (INE). Para este embate no mercado imobiliário, há também a considerar a inflação e as taxas de juro, indicadores que ainda não desceram para patamares que assegurem confiança às famílias, e a turbulenta conjuntura internacional.

Os investidores provenientes da União Europeia contribuíram, de forma significativa, para a quebra na venda a estrangeiros. Entre janeiro e março, compraram apenas 989 residências, uma evolução homóloga negativa de 22,1%. O valor

6,7

— Mil milhões de euros

Valor das transações registadas no primeiro trimestre deste ano. Traduz uma descida de 1,8% face ao período homólogo de 2023. As regiões do Algarve e Alentejo foram as que registaram as maiores quebras.

33

— Mil casas

Nos primeiros três meses deste ano, venderam-se 33 077 casas, volume que representa uma quebra de 4,1% face ao trimestre homólogo. As famílias compraram 28 283 habitações, ou seja, 85,5% do total, mas menos 3,4%.

267

— Mil euros

Os compradores provenientes da União Europeia gastaram uma média de 267 mil euros por casa. Os cidadãos dos restantes países do mundo aplicaram um valor médio de 402,2 mil. Em ambos os casos, o investimento diminuiu.

total do investimento ascendeu a 263,3 milhões de euros, menos 27,5% do que no primeiro trimestre de 2023. E, neste ponto, há a destacar que gastaram uma média de 267 mil euros por casa quando, um ano antes, despendiam mais de 286 mil euros.

A leitura dos dados do INE, permite verificar que o interesse aquisitivo dos europeus só esmoreceu no período mais agudo da pandemia, ou seja, entre abril e junho de 2020, quando formalizaram a compra de 654 casas. Também nos primeiros dois trimestres de 2021, ainda sob o efeito das medidas restritivas decretadas pelos governos devido à covid, verificou-se uma menor dinâmica: adquiriram 833 unidades entre janeiro a março de 2021 e 960 no trimestre subsequente. Daí em diante, regressaram aos níveis habituais, significativamente acima das mil unidades. Agora, estão em contração.

Entre os cidadãos dos restantes países do mundo a tendência é também de quebra. De janeiro a março, estes investidores adquiriram um total de 1078 habitações, uma descida de 12% face ao primeiro trimestre de 2023. O valor total aplicado atingiu os 433,6 milhões de euros, um decréscimo de 15%. O investimento por habitação sofreu também uma diminuição, registando-se um valor médio de 402,2 mil euros neste início do ano, que compara com os 417,4 que gastaram nos três primeiros meses de 2023 (-3,6%). O interesse destes cidadãos por adquirir casa em Portugal só apresentou uma retração durante a pandemia mas, neste caso, e devido à impossibilidade de viajar, registou-se uma diminuição nas vendas durante cinco trimestres consecutivos, entre abril de 2020 e junho de 2021.

> Na Grande Lisboa, venderam-se 6334 unidades no primeiro trimestre de 2024, o que representa uma quebra de 5,1% em termos homólogos.

Mercado em baixa

A atual conjuntura teve globalmente efeitos negativos no mercado imobiliário português. Entre janeiro e março, foram absorvidas 33 077 casas, o que representa uma quebra de 4,1% face ao trimestre homólogo e de 3,1% face aos três meses anteriores. A aquisição de habitações novas apresentou uma contração de 4,4% em número e de 4% nas usadas. O valor total de transações observou uma queda homóloga de 1,8%, para 6,7 mil milhões de euros. Neste quadro setorial, os estrangeiros representaram 6,2% das vendas e 10,4% do valor.

As famílias compraram 28 283 habitações (85,5% do total), uma redução homóloga de 3,4% em número e 1,5% em valor, para 5,7 mil milhões de euros. Os negócios com habitações usadas geraram 4,9 mil milhões de euros, uma quebra de 2,1%, e, com as novas, atingiram 1,8 mil milhões, menos 1,1%.

Na Grande Lisboa, venderam-se 6334 unidades no primeiro trimestre de 2024 (19,1% do total), o que representa uma quebra de 5,1% em termos homólogos. O valor das habitações transacionadas nesta região fixou-se nos 2,2 mil milhões de euros, um acréscimo homólogo de 0,1%. No Norte, foram transacionadas 9932 habitações (30% do total), um crescimento de 0,1%, que geraram 1,7 mil milhões, mais 4,9%.

A Península de Setúbal registou a alienação de 3125 casas (+1,2%), num valor de 629 milhões (+5%). A região Centro contabilizou 5376 habitações vendidas (+2,1%), o que permitiu um volume de negócios de 625 milhões (+2,1%). O mercado no Oeste e Vale do Tejo totalizou 3088 transações (-3,7%), que se concretizaram em 625 milhões (+4,2%).

O Algarve foi o território que registou a maior quebra de vendas. A região totalizou 2305 transações, uma quebra de 25,2%, que originaram 733 milhões de euros, menos 22,6%. O Alentejo evidenciou um quadro idêntico, com a venda de 1630 casas (-7,2%), por 179 milhões (-11,3%), assim como a Madeira, onde se registaram 696 transações (-22,5%) por 161 milhões de euros (-17,7%). Os Açores registaram um volume de vendas de 90 milhões (4,1%), com a colocação de 591 casas (-1,3%).

OPINIÃO

ALEXANDRE MEIRELES
Presidente da ANJE – Associação Nacional de Jovens Empresários

Reagir ao protecionismo

A guerra comercial global está ao rubro. A decisão da Comissão Europeia de impor tarifas adicionais à importação de veículos elétricos produzidos na China causou desconforto nas autoridades deste país, que prometem responder à UE, eventualmente agravando os direitos aduaneiros sobre produtos europeus. A somar ao conflito comercial com os EUA, a China tem agora de enfrentar o protecionismo europeu, justificado pelas elevadas subvenções do Governo chinês aos fabricantes de veículos elétricos a bateria.

Não é de agora que a China subverte as regras do comércio internacional com subvenções estatais a setores económicos, ao que se junta a proverbial falta de condições laborais e de preocupações ambientais do gigante industrial. Acresce que, no atual contexto de efervescência geopolítica, é ainda mais melindrosa a ascensão económica da China e, sobretudo, a competição desleal deste país em setores de grande interesse estratégico, como é o da alta tecnologia.

> *"O Governo português e entidades como a AICEP terão de ser criativos e resilientes nas suas estratégias de diplomacia económica. Caso contrário, o país pode perder capacidade de atração de investimento estrangeiro, não conseguir entrar em novos mercados e ver reduzidas as suas trocas comerciais."*

Ora, como a História nos ensina, o protecionismo limita fortemente o livre comércio e, desta forma, o crescimento económico mundial. A tendência para a desglobalização penaliza a liberdade comercial, a atração de investimento, a cooperação económica e a internacionalização das empresas.

Para uma pequena economia aberta e periférica como a portuguesa, as restrições ao comércio internacional são uma péssima notícia. Com um mercado doméstico exíguo, baixo poder de compra e falta de fontes de financiamento, Portugal depende muito da sua capacidade para vender produtos e serviços no mercado externo. Tanto assim que as exportações são, há já vários anos, o principal motor da nossa economia.

Por outro lado, a China é o maior parceiro comercial de Portugal na Ásia. Em 2023, as exportações de mercadorias de Portugal para o mercado chinês atingiram os 2,69 mil milhões de euros. Além disso, somos um dos maiores destinatários, *per capita*, do investimento chinês na Europa – cerca de 11,2 mil milhões de euros em 2022.

No atual cenário de restrições ao comércio internacional, em particular com a China, o Governo português e entidades como a AICEP terão de ser criativos e resilientes nas suas estratégias de diplomacia económica. Caso contrário, o país pode perder capacidade de atração de investimento estrangeiro, não conseguir entrar em novos mercados e ver reduzidas as suas trocas comerciais.

Pedro Saraiva
“O hidrogénio terá um crescimento substancial e será essencial para o futuro”

Para o líder da Kinto Portugal, a empresa de serviços de mobilidade do grupo Toyota, o maior desafio à descarbonização do setor automóvel no país “está relacionado com a infraestrutura necessária para suportar veículos eletrificados”. *Texto:* ***Carla Alves Ribeiro***

Com grandes empresas como a Sonae, CTT e EY na carteira de clientes, e uma faturação acima de 100 milhões de euros, a Kinto Portugal aposta na diversificação da oferta e na digitalização dos serviços para ganhar quota de mercado.

O que mudou na atividade da Kinto Mobility, antiga Finlog, desde que assumiu a liderança, em 2018?
Ao longo destes anos, com a mudança para a Kinto, a marca de serviços de mobilidade da Toyota que resulta da participação da Kinto Europe no capital da Kinto Portugal, iniciámos um processo de transformação de negócio. Passámos de uma empresa dedicada à gestão de frotas automóvel para uma empresa de soluções de mobilidade variada. Passámos a desenvolver soluções que respondem às necessidades dos nossos clientes, sejam particulares e/ou profissionais, e que cobrem todas as franjas de utilização, desde o *renting* de longa duração com todos os serviços incluídos (Kinto One), o aluguer mensal com flexibilidade total (Kinto Flex) e o aluguer diário (Kinto Share).

Assumindo-se como empresa de mobilidade sustentável, a eletrificação é a prioridade?
Estamos constantemente a olhar para o futuro da mobilidade e a trabalhar para oferecer mais e melhores soluções para os nossos clientes e para uma sociedade mais sustentável. Acreditamos que um dos pilares para isso acontecer é a transição energética da nossa frota, mas não só. É necessário oferecer uma experiência global e sem complicações para o cliente. A nossa oferta de mobilidade elétrica inicia-se com um processo de consultoria na transição energética – viaturas eletrificadas e infraestrutura, soluções de carregamento, como a nossa *app* Kinto Charge, que dá a liberdade de carregar a viatura onde e quando o cliente quiser, e ainda formação específica para condutores. A Kinto acredita muito na combinação de soluções alternativas, que se complementam e ajudam na transição energética. Por exemplo, viaturas híbridas, híbridas *plug in* ou até, num futuro de médio prazo, com tecnologia que recorre ao hidrogénio como fonte de energia. A Kinto tem, por exemplo, uma proposta de valor, em Paris, 100% dedicada a transporte público (taxistas) integralmente recorrendo ao hidrogénio.

Há cada vez mais empresas em Portugal a substituir as suas frotas por veículos elétricos?
Sim, existe uma tendência crescente na procura de viaturas elétricas como solução para substituição da frota de empresas em Portugal, mas de forma prudente e muito centrada nas viaturas de passageiros. Nas viaturas comerciais ligeiras, a transição energética está mais atrasada, como se vê pelo número de matrículas ainda relativamente baixo (inferior a 8% em 2024). Esta mudança é impulsionada devido à desmistificação dos mitos associados às viaturas elétricas, pela combinação de benefícios fiscais, pelo avanço tecnológico das próprias viaturas e pela necessidade das empresas de atingirem objetivos de redução da sua pegada de emissões. Estes fatores contribuem para uma transição energética de frota cada vez maior nas empresas em Portugal, promovendo a sustentabilidade e reduzindo a pegada de carbono.

É preciso acelerar esse processo? São necessários incentivos públicos?
É uma questão complexa. Pensamos que ainda há muitas entidades e instituições que não compreendem bem o custo da transição energética. É um tópico incontornável, mas que gera, por exemplo, muita pressão nas OEM (fabricantes automóveis) dado o enorme esforço de investimento necessário. A entrada em vigor, em 2025, das normas Euro 7 pode ter um impacto muito severo – multas severas – para quem não cumprir com o *mix* de emissões das viaturas vendidas na Europa. Este facto vai mudar radicalmente o modelo de oferta e procura, passando a incluir outras variáveis de decisão que são complexas de gerir.

A vossa carteira de clientes cresceu no ano passado?
A carteira de clientes cresceu devido à diversidade de soluções de mobilidade que oferecemos. Desde 2020, praticamente duplicámos a frota sob gestão, em valor, o que mostra a nossa forte capacidade de crescimento e adequação dos serviços às necessidades dos clientes.

Qual é a quota de mercado da Kinto e quais são os objetivos para 2024?
A nossa expectativa é continuar a crescer em 2024, mas sempre de forma prudente e sustentável. Segundo a Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting, a nossa quota no mercado “tradicional” – no *renting* – está acima dos 12%. Estamos a começar a analisar o mercado de forma diferente, porque as necessidades de mobilidade dos clientes são mais abrangentes.

A digitalização tem sido uma aposta da empresa? Qual a importância da vertente tecnológica?
A digitalização tem sido uma aposta central da Kinto Portugal. Na nossa visão, a vertente tecnológica é crucial para o futuro da mobilidade. A Kinto está comprometida em transformar a maneira como as pessoas se movem e, para isso, tem havido um investimento contínuo em soluções digitais que permitem uma gestão mais eficiente e sustentável da mobilidade dos nossos clientes, bem como uma melhor experiência para os utilizadores. Acabámos de lançar um portal de cliente que permite a marcação *online* de serviços nas viaturas sendo que, após dois meses, já tem uma adesão superior a 9% – muito além da nossa expectativa inicial, o que demonstra a aceitação das pessoas por soluções digitais.

> “Há muitas entidades e instituições que não compreendem bem o custo da transição energética.”

Voltando ao hidrogénio. Como pensa que evoluirá a mobilidade a hidrogénio em Portugal?
Resolvida a questão de distribuição do hidrogénio, esta é efetivamente uma solução viável para a mobilidade. É um processo mais complexo que envolve a produção, o transporte e o armazenamento numa estação de serviço de hidrogénio, o qual tem a sua complexidade e implica investimentos significativos. Superando esses pontos, o hidrogénio terá um crescimento substancial e representa um combustível alternativo aos combustíveis fósseis, absolutamente essencial para o futuro.

Já há autocarros a hidrogénio em circulação em Portugal. A Kinto tem participado nesse processo?
A Kinto tem participado em pro-

cessos de autocarros a hidrogénio. Em 2022, entregou o seu primeiro *renting* de autocarro a hidrogénio na Dinamarca, fabricado pela Caetano Bus nas instalações de Gaia, Portugal. Esta primeira experiência, com autocarros Caetano Bus/Toyota a hidrogénio, com gestão de frota em termos experimentais e em parceria com um operador na Dinamarca, proporcionou-nos muitos *insights* que podem ser aplicados para Portugal. Como mencionei, a Kinto, em Paris, tem uma solução em parceria com a Air Liquide e a Toyota para transporte público (táxis). Estamos muito atentos e interessados em desempenhar um papel relevante na mobilidade utilizando esta forma de energia. Em Portugal, a Kinto One poderá ser uma solução para empresas de transporte coletivo urbano movidos a hidrogénio.

É de esperar que o hidrogénio verde chegue também a ligeiros de passageiros?

A Toyota tem-se esforçado para promover o uso de hidrogénio verde nos seus veículos. Em vários testes e eventos, incluindo um recorde de distância, a Toyota utilizou hidrogénio verde para abastecer o Mirai, demonstrando o compromisso da empresa com a sustentabilidade e zero emissões.

Quais são os maiores obstáculos à descarbonização no setor automóvel em Portugal?

A descarbonização do setor automóvel em Portugal enfrenta ainda alguns obstáculos. Um dos maiores desafios está relacionado com a infraestrutura necessária para suportar veículos eletrificados. Embora o governo e as empresas estejam a investir em postos de carregamento e outras infraestruturas, a cobertura fora das grandes cidades ainda é insuficiente para uma transição massiva e eficiente. Em conjunto com outras tecnologias, a transição será gradualmente conseguida, mas não é, nem pode ser, "de um dia para o outro". Pensamos também que a criação de ecossistemas e parcerias complementares serão essenciais para que esta transição seja bem-sucedida.

Face a outras geografias, como se posiciona Portugal neste processo?

Portugal tem mostrado alguma evolução neste processo, com a implementação de alguns planos específicos para reduzir as emissões, no entanto, as infraestruturas, como mencionado acima, ainda são insuficientes. Quando olhamos para a Noruega ou Alemanha, líderes europeus neste setor, encontramos uma rede de carregamento completa e políticas com maiores incentivos fiscais. Ainda assim, se perguntarmos a opinião a um norueguês, ele dirá que fora das grandes cidades, a utilização de viatura elétrica ainda é um desafio, especialmente em temperaturas baixas.

Educar tem Ciência

PARCERIA

Educar por projetos

Nuno Crato e Joana Rodrigues Rato debateram as vantagens e desvantagens de se utilizar o ensino por projetos. Um modelo que deve assentar no estabelecimento de metas bem definidas e na mediação do professor.

O ensino por projetos é "uma alternativa para podermos colocar os alunos a pensar, a resolver problemas, a resolver situações e aplicar o conhecimento", defende Nuno Crato, presidente da Iniciativa Educação. E se nos alunos mais adultos, com um conhecimento técnico suficiente, esse método possibilita a sua progressão para situações mais concretas, o mesmo não ocorre (ou é mais difícil de ocorrer) nos alunos mais jovens.

O tema do ensino por projetos esteve em análise no Educar tem Ciência, uma ação da Iniciativa Educação em parceria com a TSF e o Dinheiro Vivo.

"Acho que o grande problema está na designação *project-based learning*", afirma Nuno Crato, que acrescenta que a interpretação é que o ensino deve estar baseado em projetos, em problemas. E o ensino deve estar baseado em projetos, mas também em aulas expositivas e em aulas de discussão lideradas pelo professor. Caso contrário, é uma "receita para o falhanço completo das aulas", afirma, referindo estar em desacordo com o ensino ser só projetos ou ser predominantemente projetos.

O presidente da Iniciativa Educação defende que se façam projetos e se ensine com problemas, desde que isso seja feito em simultâneo com o ensino dirigido pelo professor.

Para Joana Rodrigues Rato, professora de Neuropsicologia da Universidade Católica Portuguesa, o problema é pensar-se que as aulas expositivas são inimigas daquilo que pode ser um ensino por projetos. Porque o ensino explícito "pode perfeitamente incluir este modo de trabalhar, de ensino por projetos", afirma a professora que lembra que "aprendemos quando tentamos fazer esta ponte entre o que sabemos, o tal conhecimento prévio, com uma nova aprendizagem, no qual precisamos então de ensino, e aqui ensino explícito, que não precisa ser a questão de transmissão, mas sim, orientado com objetivos escolares".

Responder a perguntas como: o que é que sabemos? Para onde é que queremos ir? E o que é que estamos a adicionar de novo? Para depois continuar com o como é que eu aplico? Joana Rodrigues Rato acredita que é na parte da aplicação que surge o desafio e onde o ensino por projetos pode ajudar, "desde que também seja claro e que possa haver uma mediação, porque se deixarmos muito ao abandono os alunos, se eles não estiverem efetivamente preparados para isso, não vão conseguir corresponder àquilo que é o objetivo do que estão a aprender".

É por isso que a professora considera que é no contexto universitário que se pode verificar algum sucesso. Nessa altura, os alunos já têm algum domínio sobre o assunto, o que "permite haver alguma preparação para essa exploração mais autónoma".

Nuno Crato e Joana Rodrigues Rato. FOTO: GLOBAL IMAGENS

A isto Nuno Crato acrescenta que o projeto tem de ser bem pensado e tem de levar os alunos a definir um problema e, depois, a encarar esse mesmo problema. Assim como definir as ferramentas que se vão utilizar para o resolver, e depois sintetizar as conclusões e apresentá-las.

"Tudo isto é uma coisa que é difícil, mas é muito bom que se faça", constata, acrescentando que "os projetos devem ser tanto mais desafiantes, tanto mais exigentes, quanto mais se tenha progredido no conhecimento das matérias". Sendo que "isso implica da parte do professor uma grande sensibilidade para perceber em que ponto é que os alunos estão em cada momento".

Mas o papel do professor vai mais longe. Desde logo, aponta Nuno Crato, na seleção do projeto. "O professor deve, logo de início, com a sua experiência, tentar que o aluno vá aprender o máximo no projeto, porque esse é que é o grande problema. Os projetos, quando são feitos, são feitos para aprender", afirma. Ao que Joana Rodrigues Rato acrescenta que o ensino de projetos pode ser uma boa ferramenta, mas tem que também ser usada de forma estratégica.

GLOBAL FORUM ON NICOTINE

Prevenir é o caminho para reduzir despesa pública com tabagismo

Por muita receita que a venda de tabaco garanta aos governos, a despesa para a saúde é muito maior. A nível mundial, todos os anos, as doenças relacionadas com o tabaco representam 2% da riqueza criada.

—ALEXANDRA COSTA
geral@dinheirovivo.pt

Todos os anos 8,2 milhões de pessoas morrem em consequência do tabaco, sendo que desse universo, um milhão nunca fumou. O número – que procura despertar para o problema do tabaco e dos seus efeitos – foi divulgado no *Global Forum on Nicotine 2024*, que decorreu entre os dias 13 e 15, em Varsóvia, sob o lema "Economia, saúde e redução dos danos causados pelo tabaco".

Andrzej Fal, chefe do departamento de Alergias, Doenças Pulmonares e Doenças Internas do Instituto Nacional de Medicina de Varsóvia (Polónia), e presidente da Sociedade Polaca de Saúde Pública, mostrou os números e acrescentou que os valores deverão aumentar nos próximos anos.

Fumar é um vício. E é por isso mesmo que Andrzej Fal defende que a ação política deve centrar-se na redução dos danos, investindo na prevenção. É que, ao contrário de outros vícios, como o álcool, o tabaco também prejudica quem não fuma.

Os números mostram, por um lado, a necessidade de investir nesse tipo de políticas, mas, também, as consequências de não o fazer. Todos os dias 150 milhões de pessoas estão a tentar ou querem deixar de fumar e a despesa com a dependência do tabaco e as doenças relacionadas equivale a 2% do Produto Interno Bruto anual do mundo.

É por isso que a estratégia deve ser feita em duas frentes. Por um lado, incentivar à redução do consumo e, por outro, diminuindo os elementos que provocam danos na saúde das pessoas. Porque, feitas as contas, são os contribuintes que pagam a despesa. E tudo começa numa política de educação sobre saúde. O que, afirmou Andrzej Fal, ninguém quer pagar.

Mas aos números do impacto económico do consumo do tabaco há que subtrair as receitas que os vários governos obtêm com a sua comercialização, sendo que o especialista lembra que existem conflitos de interesse. Aponta que os políticos e legisladores precisam de saber qual é o efeito a longo prazo da ação, para poderem implementar políticas. Porque medidas de controlo do tabaco e regulamentação implicam perdas económicas. O que significa que ao legislar é preciso calcular o custo global e também o impacto do encerramento de empresas em famílias e comunidades .

Michelle Minton, analista especializada em política dos consumidores, por seu lado, apontou que nos últimos anos tem havido uma pressão da sociedade sobre os fumadores. O que levou a que uma percentagem dos fumadores tenha conseguido deixar de fumar. Por outro lado, a analista sublinhou que estudos indicam que os fatores que levam a que uma pessoa comece a fumar normalmente estão relacionados com familiares fumadores e campanhas de *marketing*. E há outras componentes, sociais, a considerar. Michelle Minton deu o exemplo dos Estados Unidos, onde nas casas atribuídas a pessoas de baixos rendimentos é proibido fumar dentro da habitação. As pessoas que não conseguem deixar o vício são despejadas. A analista apontou que para crianças/jovens que vivem numa situação vulnerável, a probabilidade de começarem a fumar é seis vezes superior.

Na mesma linha, Ethan Nadelmann, cofundador do programa de Desenvolvimento Internacional para a Redução de Danos do Open Society Institute, lembrou que aplicar uma política proibitiva conduz à estigmatização e à criminalização. É por isso que Michelle Minton considera que optar por alternativas (para quem não consegue abandonar o vício) pode ajudar a evitar essa discriminação.

No que se refere às alternativas ao tabaco, Harri Shapiro, diretor do Drug Wise, um serviço *online* de informação sobre medicamentos e chefe de redação do DS Daily, realça que nem tudo é linear. Isto, porque há quem considere que o *vaping* é tão perigoso como fumar. E essa noção impede muitas pessoas de procurarem alternativas ao tabaco tradicional. Na prática, esta noção significa que há muita iliteracia no que concerne ao tabaco, aos seus malefícios e às possíveis alternativas.

A Suécia, onde o "snus" é amplamente difundido, é apontada como bom exemplo, com os números a indicarem uma diminuição de fumadores. Já a França, que optou por uma estratégia diferente, de proibição das alternativas e taxação, está a registar o cenário oposto. O fruto proibido é sempre o mais desejado. Uma opinião partilhada por Lindsey Stroud, investigadora sénior da Taxpayers Protection Alliance. Criadora e diretora da Tobacco Harm Reduction 101, que lembrou que quando o *vaping* é proibido, o número de pessoas que fuma aumenta. Por outro lado, há que ter em conta que a proibição tende a levar a um aumento do mercado paralelo. Com todos os efeitos negativos, quer para a economia do país, quer para a saúde dos seus cidadãos.

Há muita iliteracia sobre o tabaco e alternativas, dizem especialistas.
FOTO GERARDO SANTOS / GI

Investigadora Lindsey Stroud diz que quando o *vaping* é proibido, o número de pessoas que fuma tende a aumentar.

KAIZEN GAMES PATROCINA EUROPEU E COPA AMÉRICA

PATROCÍNIO COMUM ÀS DUAS GRANDES COMPETIÇÕES CONTINENTAIS DE FUTEBOL ACONTECE PELA PRIMEIRA VEZ. EMPRESA DE GAME TECH ATÉ JÁ LEVOU OS DOIS TROFÉUS A VÁRIAS PARTES DO GLOBO.

Este verão, a Kaizen Gaming, uma das principais empresas de GameTech do mundo, entra em campo, aproximando o futebol dos adeptos como nunca antes aconteceu. Através da sua marca internacional, a Betano, a empresa é patrocinadora oficial do UEFA EURO 2024™ e da CONMEBOL Copa América 2024™.
Estas duas parcerias representam um sucesso inédito para a Kaizen Gaming, ao tornar a Betano na primeira marca de apostas desportivas e jogos online a patrocinar ambas as competições. Sendo a primeira empresa de GameTech a tornar-se também parceira oficial da FIFA durante o Campeonato do Mundo de 2022 no Qatar, os novos patrocínios reforçam o grande momento da Betano, naquilo que pode considerar-se como um verdadeiro hat-trick seu. Com reputação enquanto marca de apostas desportivas e jogos digitais de primeira linha, reconhecida pelas suas experiências inovadoras, tecnologia avançada e compromisso com o jogo responsável, estes prestigiados patrocínios sublinham a dedicação da empresa à indústria do futebol.

A EMPRESA LÍDER EM GAMETECH É A PATROCINADORA OFICIAL DO UEFA EURO 2024™ E DA CONMEBOL COPA AMÉRICA 2024™, UM FEITO SEM PRECEDENTES NA INDÚSTRIA.

CERCA DE 2.000 PESSOAS marcaram presença na apresentação do Troféu do Euro 2024 pela Betano no Centro Comercial Colombo, em Lisboa

BETANO LEVA O TROFÉU DA CONMEBOL Copa América 2024™ ao Rio de Janeiro e a São Paulo no Brasil.

TOUR GLOBAL DOS TROFÉUS DO UEFA EURO E COPA AMÉRICA

Com a aproximação do início de ambas as competições, a parceria da Kaizen Gaming com a UEFA e a CONMEBOL criou vários momentos especiais não só para os fãs de desporto nos países onde a Betano está presente, mas também para os seus mais de 2.500 funcionários em todo o mundo.
A Roménia foi o primeiro país a iniciar as festividades este ano, quando o antigo capitão da seleção, Ciprian Marica, apresentou o troféu do Euro a uma multidão de fãs, em Bucareste. Em Portugal, mais de 2000 pessoas tiveram a oportunidade de ver a taça, numa iniciativa com a presença do herói do Euro 2016, Éder. Na Grécia, a Kaizen Gaming levou o troféu à sua sede, num evento exclusivo para colaboradores. A taça continuará a sua digressão ao longo do torneio, visitando a República Checa antes da final.
Já no Brasil, a Betano organizou um certame de quatro dias para apresentar o troféu da Copa América 2024 a milhares de adeptos. Eventos semelhantes tiveram lugar na Argentina Chile, Perú e México.

KAIZEN GAMING MARCA E VENCE!

Os patrocínios oficiais da Betano ao EURO 2024 e à Copa América 2024 são apenas os últimos destaques da jornada da Kaizen Gaming. Atualmente a operar em 16 mercados, e com planos de expansão para 26 até 2026, a trajetória de crescimento da empresa é notável.
A Betano também se destaca como um parceiro de alguns clubes mais proeminentes da Europa, incluindo FC Porto, Sporting CP e S.L. Benfica em Portugal, FCSB na Roménia, ou AC Sparta Praha e FC Viktoria Plzeň na República Checa. Mais recentemente, a empresa também entrou na Premier League inglesa, como patrocinadora da frente da camisola do Aston Villa FC.
Além disto, a Betano está a tornar-se o nome mais popular na indústria de gaming na América do Sul. Para lá de ser patrocinadora oficial da Copa América, tornou-se também o homónimo das duas maiores competições nacionais do continente: o Brasileirão Betano (Liga Brasileira) e o Torneo Betano (Liga Argentina).
Agora vamos apertar o cinto e preparar-nos para um verão cheio de futebol pela frente!

Adrian Bridge, CEO da TFP, vai usar a rede do "Porto" para internacionalizar as novas marcas de vinhos tranquilos. FOTO: PEDRO CORREIA/GI

EXPANSÃO

Fladgate quer vinhos de mesa a valerem 20 milhões em 2026

Com mais de 300 anos no vinho do Porto, dona da Taylor's rendeu-se e tem já 250 hectares de vinhas nos Verdes, Dão, Bairrada e Douro.

—ILÍDIA PINTO
ilidia.pinto@dinheirovivo.pt

A Fladgate Still & Sparkling Wines é a nova divisão do grupo The Fladgate Partnership (TFP) que, após mais de 300 anos a produzir vinho do Porto, com marcas como a Taylor's, Croft e Fonseca, comprou a Ideal Drinks, com propriedades nas regiões dos Vinhos Verdes, do Dão e da Bairrada, rendendo-se à produção de vinhos tranquilos. A estes acrescentou, já este ano, a duriense Quinta do Portal. No total, tem agora 250 hectares destinados à produção de vinhos tranquilos "de elevada qualidade", que se juntam aos 700 hectares de vinhas durienses para os seus "Porto". Uma área que Adrian Bridge, CEO do grupo, espera que contribua com oito milhões de euros de vendas já este ano, 12 milhões no próximo e 20 milhões em 2026.

"Houve sempre a expectativa que entrássemos nos vinhos de mesa no Douro, mas sempre dissemos que precisávamos das uvas das nossas quintas para acompanhar o crescimento das vendas das categorias especiais [de vinho do Porto], e acreditamos que elas vão continuar a crescer. Mas também é verdade que as necessidades de capital do negócio, com os custos todos a subirem e o custo do dinheiro ainda mais, obrigada a repensar tudo. E, entretanto, surgiu esta proposta para a compra da Ideal Drinks, que aceitámos", explica Adrian Bridge, dando ainda conta da procura crescente, por parte dos seus distribuidores internacionais, de vinhos tranquilos, a que agora consegue dar resposta com uma oferta alargada de vinhos, espumantes e moscatéis.

A internacionalização destas marcas é o grande desafio, mas o grupo acredita que, já este ano, a Fladgate Still & Sparkling Wines terá 30% das suas vendas nos mercados internacionais, embora Adrian Bridge reconheça que os negócios estão difíceis. "Há muito vinho no mundo e muita instabilidade", diz.

Definido está que a integração da Quinta do Portal, que se situa em Celeirós, freguesia do município de Sabrosa, e conta com uma moderna adega desenhada por Siza Vieira e um pequeno hotel, levará a uma reorganização da área de enologia na zona do vale do Pinhão, com a criação de um novo centro de vinificação de alta qualidade no Portal, promovendo "economias de escala e eficiência" com outras das propriedades que o grupo detém na região. O investimento imediato rondará um milhão de euros, não estando ainda devidamente contabilizado quanto irá custar o novo centro de vinificação. E embora não preveja novas compras – "é natural que nos surjam outras propostas, para as quais olharemos com atenção" – Adrian Bridge admite, no entanto, que o grupo está à procura de "mais sete ou oito hectares" à volta da Quinta do Portal, para fazer plantação de vinha, algo que mostra vontade de fazer também nos Verdes, designadamente, reforçando a área de Alvarinho, em Monção, onde tem a Quinta da Pedra, que foi palco, nesta sexta-feira, da apresentação dos novos vinhos, celebrando o solstício de verão.

"Precisamos, sobretudo, de apostar no relançamento destes vinhos no mercado, com mais visitas, mais provas, mais mostras. Não sei dizer quanto vamos investir, teremos que fazer o necessário para ter sucesso", diz o gestor, que acredita que o crescimento do turismo trará frutos, a médio e longo prazo, nas vendas dos vinhos portugueses.

175

—Milhões de euros
É a faturação esperada em 2024. No ano passado foram 150 milhões, 64 no vinho do Porto e 21 milhões no turismo.

ANÁLISE

LUÍS MIGUEL RIBEIRO
Presidente do Conselho de Administração da AEP

A Europa, a indústria e os blocos económicos

Até à data tem sido consensual que fechar as economias – ao contrário de promover a sua maior abertura – trará menos benefícios para todos. Estaremos agora num novo paradigma, em que sucede exatamente o oposto? Não é provável! A abertura das economias, amplamente discutida no âmbito das teorias de comércio internacional, tende a produzir benefícios significativos para as diferentes partes, pese embora a possível existência de assimetrias na respetiva distribuição.

Vem isto a propósito do facto de, no passado dia 12 de junho, a Comissão Europeia ter declarado que irá impor, com carácter temporário, taxas suplementares (que podem atingir 38,1%) nos veículos elétricos importados com origem chinesa. A medida foi anunciada após o início da investigação de que o Governo chinês subsidia excessivamente as suas empresas neste mercado, permitindo-lhes praticar um preço significativamente inferior, pondo em causa a competitividade de preços no setor.

"A indústria possui um elevado potencial de valor acrescentado, com grande significado no emprego e no crescimento económico mais robusto e sustentável."

Embora este movimento se insira num contexto em que, a nível mundial, blocos económicos e países têm adotado medidas unilaterais para defender o interesse dos seus setores, especialmente a indústria, a decisão da Comissão Europeia é vista com alguma relutância, apesar do seu carácter temporário.

Há anos que a Europa anda a defender um verdadeiro renascimento industrial europeu, mas ainda muita falta fazer para atingir tal propósito. A aplicação de direitos compensatórios será o mais fácil, mas não resolverá estruturalmente o problema da falta de competitividade de uma Europa que tem vindo a perder peso no cenário mundial. Esta imposição de direitos compensatórios, ao encarecer os bens, trará também problemas para a indústria europeia (ainda muito dependente da China, como bem vimos na pandemia, relativamente a outros bens).

Para além de encetar um diálogo com este país asiático, relativamente a esta matéria, defendo o caminho de uma forte aposta e apoio da Europa à sua indústria, tornando-a mais competitiva. A indústria possui um elevado potencial de valor acrescentado, com grande significado no emprego e com um peso indiscutível numa estratégia de crescimento económico mais robusto e sustentável.

O papel da indústria na economia e no desenvolvimento sustentável foi precisamente o tema da 5.ª Conferência do Fórum Produtividade & Inovação, uma Agenda de Reformas para Portugal, realizada em Aveiro na passada quarta-feira, numa iniciativa da AIDA – Câmara de Comércio e Indústria do Distrito de Aveiro, da Fundação AEP e da SEDES.

Fazedores

www.dinheirovivo.pt
Leia as últimas notícias sobre fazedores, conheça novas ideias e saiba passo a passo o que precisa para criar o seu negócio

Sioslife lança rede social para idosos em três países

A *startup* portuguesa Sioslife lançou a primeira rede social para idosos em Portugal, Espanha e Brasil, contando já com mais de 600 instituiçõese 16 mil utilizadores. O objetivo é que as pessoas "façam novas amizades e comuniquem entre si", nomeadamente, "através de chamadas, videochamadas e partilha de conteúdos".

Indico investe em *startup* de satélites

A portuguesa Indico Capital Partners, liderada por Stephan Morais (*na foto*), é uma das novas investidoras na *startup* de satélites FOSSA Systems, depois de ter coliderado uma ronda Série A de 6,3 milhões de euros. A injeção de capital permitirá à *startup* expandir a sua constelação de satélites para Internet das Coisas (IoT).

Fintech PaynoPain alarga atividade para Portugal

A tecnológica espanhola PaynoPain, especializada no desenvolvimento de ferramentas de pagamento, expandiu-se para Portugal, onde adquiriu uma carteira de clientes de vários setores. "Em breve" terá um escritório em Lisboa, esperando atingir em Portugal 50% do seu volume atual em Espanha nos próximos cinco anos.

Investors Portugal "Tudo indica que 2024 será um bom ano para *startups* e *scaleups* que procuram capital"

Associação que representa os *business angels* organiza a terceira edição do Investors Dinner. Além de debater o estado do ecossistema nacional, vai distinguir os melhores investidores e investimentos do setor.

—**CARLA ALVES RIBEIRO**
carla.ribeiro@dinheirovivo.pt

No ano passado, o capital levantado pelos empreendedores em Portugal sofreu uma quebra superior a 50% face aos quase 600 milhões de euros angariados em 2022, mas este ano a tendência deverá inverter-se. "Em termos de investimento em *startups,* o ano de 2024 começou bem quando comparado com o ano passado, sendo que já ultrapassou os montantes investidos em 2023, de acordo com os mais recentes dados da Startup Portugal. Como há muita liquidez no mercado de investimento em *early stage* [fase inicial] e bons projetos a levantar rondas, tudo indica que 2024 será um bom ano para as *startups* e *scaleups* que procuram capital", diz Lurdes Gramaxo, presidente da Associação Portuguesa de Investidores em Early Stage – Investors Portugal, em entrevista ao Dinheiro Vivo.

Já o barómetro que a associação realiza semestralmente revelava, no final do ano passado, que os investidores "estavam otimistas quanto ao volume e quantidade de novos investimentos a concretizar na primeira metade de 2024".

Lurdes Gramaxo considera que para impulsionar este tipo de investimento, "o ecossistema empreendedor em Portugal precisa de previsibilidade e estabilidade no enquadramento legal, nos incentivos fiscais e nos programas de financiamento de médio e longo prazo, com o eventual reforço das parcerias entre o Banco Português do Fomento (BPF) e o Fundo Europeu de Investimento (FEI) de forma a tornar regulares os programas de 'fundo de fundos' para capital de risco e linhas de financiamento para *business angels*".

Além disso, diz que vê "potencial no programa do Governo", e sublinha que "o capital de risco e os *business angels* têm sido fundamentais para alavancar negócios inovadores e transformadores da economia", o que faz com que a associação "acalente a expectativa de que serão tomadas medidas de incentivo aos investidores que decidam alocar o seu capital neste tipo de ativos e que seja possível que essas políticas de incentivos perdurem no tempo para além dos ciclos políticos".

Lurdes Gramaxo sublinha ainda que "o programa também refere a vontade de eliminar ou minimizar custos de contexto, burocracias excessivas e tempos de resposta longos que causam tanta entropia ao setor onde a rapidez de decisão e a capacidade de execução são os principais impulsionadores do sucesso", mas que a associação aguarda medidas concretas nesse sentido.

Especificamente sobre o Banco de Fomento, Lurdes Gramaxo considera que a instituição "tem procurado encontrar o seu caminho, embora ainda esteja numa fase que

Lurdes Gramaxo, presidente da Investors Portugal. FOTO: D.R.

podemos chamar de construção", e que neste processo deve "ouvir mais o mercado e os parceiros". "O BPF, nesta fase, está muito espartilhado com as regras e prazos restritivos do PRR, mas a nossa expectativa é que encontre soluções mais adequadas ao setor do capital de risco no pós-PRR, que é já em 2025/2026", afirma.

Criada em 2021, fruto da fusão entre a APBA (Associação Portuguesa de Business Angels) e a FNABA (Federação Nacional de Business Angels), a Investors Portugal começou a organizar, no ano seguinte, "um evento anual para celebrar o investimento e os investidores, e para dar visibilidade ao que melhor se faz neste setor". Nasceu assim o Investors Dinner, que no próximo dia 27 realiza a sua terceira edição.

> "O ecossistema empreendedor em Portugal precisa de previsibilidade e estabilidade no enquadramento legal, nos incentivos fiscais e nos programas de financiamento de médio e longo prazo."

Este ano serão debatidos dois temas: a relevância dos desinvestimentos (*exits*) como fator chave de desenvolvimento do investimento *early stage*, e a importância dos critérios ESG na escolha dos investimentos (Ambiente, Social e Governança). Lurdes Gramaxo explica que o desinvestimento "tem sido pouco discutido e pouco trabalhado em Portugal. O crescimento do ecossistema e o seu amadurecimento tem tornado este tema ainda mais relevante, daí a sua escolha como tema de debate nesta edição do Investors Dinner".

Este ano o evento conta com uma novidade. Além da entrega dos habituais prémios *Early Stage Investor of the Year* (que distingue o maior investimento de um investidor português), *Investment of the Year* (para a maior ronda de investimento de uma *startup* portuguesa) e ESG Award of the Year (que premeia a melhor estratégia ESG), será atribuída uma nova distinção: *Angel of the Year*. Este prémio "pretende homenagear um *business angel* individual com impacto relevante no setor através da sua atividade junto das *startups* em que investe", nota a Investors Portugal.

Buzz

José Mourinho na apresentação aos adeptos do clube, em Istambul, no dia 2 de junho.
FOTO: YASIN AKGUL/AFP

www.dinheirovivo.pt
Leia a versão integral destas e de outras notícias no nosso *site*

Dinheiro em campo
Mourinho obrigado a ganhar no plantel turco mais valioso

Fenerbahçe, há dez anos de jejum na liga, tem grupo superior, na teoria, ao do campeão Galatasaray. E os dois jogadores mais bem cotados do país estão sob as ordens do português.

—JOÃO ALMEIDA MOREIRA
geral@dinheirovivo.pt

José Mourinho tem tudo para triunfar no Fenerbahçe, da Turquia, o seu novo destino. O clube da metade asiática de Istambul – mesmo tendo ficado em segundo lugar na última edição da Süper Lig, atrás do rival da metade europeia Galatasaray, e visto aumentar para dez os anos sem levantar o troféu de campeão turco – é, no papel, o mais valioso do país. Cabe ao Special One potencializar essa vantagem teórica.

Às vésperas de o mercado da bola começar a valer, e com o português João Felix, cedido pelo Atlético Madrid ao Barcelona, e o brasileiro Gerson, médio incansável do Flamengo, falados como alvos de Mourinho, o plantel do Fener está avaliado em 192,10 milhões de euros. O Gala, campeão em título e maior rival, chega a 181,48. E o Besiktas, que completa a trindade de gigantes turcos, a 129,98. Mais atrás, o Trabzonspor não atinge os 100 milhões.

Para servir de termo de comparação, qualquer um dos três grandes de Portugal – e Mourinho chegou a ser o plano A, ou B, ou C do Benfica, segundo foi revelado – é mais valioso do que o Fenerbahçe. E por margem considerável. O Sporting, que driblou o Benfica nos últimos dias e tornou-se, segundo o *site* alemão especializado no assunto Transfermarkt, o dono do plantel mais caro de Portugal, está avaliado em 364,8 milhões, os encarnados em 357,75 e o FC Porto em 310,25. O SC Braga, com plantel de 139,7, está abaixo.

No balneário, Mourinho, 61 anos, vai encontrar, avaliado em 21 milhões, Ferdi Kadioglu, o jogador mais caro do campeonato turco, e provável rival de Portugal no jogo deste sábado da segunda jornada da fase de grupos do Euro 2024. Aliás, nenhum clube oferece mais jogadores à seleção turca do que o Fener: além de Kadioglu, estão lá o defesa Mert Müldür e os médios Ismail Yuksek e Irfan Kahveci. O Gala tem também quatro nomes, o Besiktas, três.

Além disso, jogam no clube o croata Dominik Livakovic, guarda-redes titular da Croácia, Dusan Tadic, o "10" da Sérvia, e Sebastian Szymanski, médio polaco de 19 milhões que é o segundo jogador mais caro da liga turca. O brasileiro Fred, titular da seleção canarinho no último mundial, é o sexto dessa lista. A futura casa de Mourinho, com sete jogadores, é a mais representada na prova entre clubes turcos.

Entretanto, Mourinho, que vai ganhar, segundo notícias da Turquia, cerca de 21 milhões de euros em dois anos de contrato, pode no novo clube fazer crescer o número de pontos por jogo (PPJ) na sua carreira. No FC Porto, clube que assumiu depois de treinar Benfica e União de Leiria, somou 2,32 PPJ, um número que reflete o domínio dos dragões durante a sua passagem pelo clube. No Chelsea, no Inter e no Real Madrid, o Special One manteve registos acima de 2,12, feito notável em ligas muito competitivas, mas, depois, na segunda passagem pelos Blues, no Manchester United, no Tottenham e na Roma, a média baixou, apesar de levantar títulos pelo meio. Na capital italiana, aliás, a média foi de modestos 1,70.

Porém, não será fácil ao treinador bater a marca do antecessor, Ismail Kartal, que somou 99 pontos e marcou 99 golos na temporada passada, mesmo assim insuficientes para suster um Galatasaray quase impecável ao somar 102 pontos.

Depende do talento de "Mou". Como disse a própria lenda do futebol à chegada em euforia ao estádio do Fener, "agradeço o vosso amor". "Sinto-me amado antes de ganhar e isso é uma grande responsabilidade, prometo-vos que esta camisa será a minha pele, pertenço à vossa família, vocês são a alma do clube".

192

Valor, em milhões de euros, do plantel do Fenerbahçe, o clube turco com o plantel mais caro, mas bem abaixo dos grandes portugueses.

365

Valor, em milhões de euros, do plantel mais caro de Portugal, o do Sporting. Benfica e FC Porto somam 357,75 e 310,25, respetivamente.

21

Milhões de euros que Mourinho vai ganhar em Istambul ao longo de duas épocas.